GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 15 STYCZNIA 1933
NR. 2 ROK III

CENA NUMERU 90 GR. PRENUMERATA KWARTALNA 2. ZŁ. 50 GR.

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

NR. 2
1933 R.
15 — I

PRZYJACIEL WSZYSTKICH — NASZ PRZYJACIEL

W dniu 8 stycznia 1933 r. zmarł nasz kolega i współtowarzysz pracy w „Gospodarce Narodowej" — Władysław Landau. Wycieńczony przez ciężką chorobę organizm zmagał się długo w bezzwycięskiem bolesnem cierpieniu. Trawiony silną gorączką mózg majaczył w malignie. W chwilach napięcia chorobowego padały z ust nieprzytomnego słowa:

Trzeba wszystkim ludziom dopomóc!

W tym okrzyku tragicznym, powtarzanym kilkakrotnie, z zaciętością i uporem, przejawiał się istotny rys charakteru Zmarłego, sens i zasadniczy cel Jego życia.

Nosił on w sobie umiłowanie dobra i szlachetności, wprzęgniętych w służbę Idei Społecznej. Był tym, który mógł o sobie powiedzieć: „Homo sum et nil humanum a me alienum esse...". A jeśli tych słów nie wymawiał (gdyż nie pozwalała Mu na to Jego niezwykła skromność i delikatność), to tembardziej wcielał je w życie, nadawał im konkretne kształty. Wszędzie i zawsze — w pracy biurowej, naukowej, organizacyjnej i dziennikarskiej — dążył do realizacji dodatnich pierwiastków duszy ludzkiej, emanujących z człowieka na Społeczeństwo. Najbliższą Jego sercu i umysłowi była klasa pracująca; jej warunki pracy, rozwoju materjalnego i duchowego, jej dążenia, jej znaczenie w życiu państwa i narodu zarejestrować, opisać i zanalizować, skupić na nich uwagę myślącego ogółu, nadać im walor praktyczny: oto były zadania, którym poświęcił całą swą pracę, a właściwie całe swoje życie.

Pracował masę i niezwykle intensywnie. W ciągu swego — jakże krótkiego! — istnienia wydał poważny szereg książek i przyczynków, wykazujących wielką erudycję, zrobionych starannie i metodycznie, a przecież dokonanych na marginesie codziennej pracy zawodowej. Jeszcze na ławie uniwersyteckiej będąc, prowadził w „Ekonomiście" kronikę socjalną, gdzie się krystalizowały Jego wytyczne w zakresie tak mu duchowo bliskich zagadnień społecznych. Kontynuował je dalej i rozwijał na łamach „Robotniczego Przeglądu Gospodarczego" i pism codziennych, w publikacjach zbiorowych Instytutu Gospodarstwa Społecznego, na szpaltach „Gospodarki Narodowej", pod postacią artykułów do pism fachowych i publikacyj specjalnych, w odczytach i przemówieniach. Wydał 4 oryginalne prace i ujął syntetycznie wyniki 3 zbiorowych ankiet, z których ostatnia („Pamiętniki bezrobotnych") ukazała się na parę tygodni przed Jego śmiercią. Był przez czas dłuższy kierownikiem działu gospodarczego w „Głosie Prawdy", następnie zaś w „Gazecie Polskiej". Posiadając niepowszednie zdolności popularyzacyjne, dawał im wyraz w swych

artykułach ogólno-ekonomicznych i zamierzał wydać encyklopedję czy słownik z dziedziny ekonomiki. W okresie akademickim brał czynny udział w Związku Niezależnej Młodzieży Socjalistycznej, który reprezentował na zjazdach międzynarodowych.
W pracach i wystąpieniach nie szukał nigdy rozgłosu, nie zajmował nigdy stanowisk dla nich samych, lecz w każdą robotę — małą czy dużą, głośną czy cichą — wlewał rzetelną treść, sumienność, szczerość poglądów i wielką dobroć serca. Miał umysł jasny, otwarty, przystępny wszelkim rozsądnym ideom i poglądom; posiadał wielką, prawdziwie europejską kulutrę umysłową; unikał jaskrawości i przesady; starannie oddzielał plewy od ziarna.
Lecz dla nas wszystkich, którzy byliśmy Jego najbliższymi kolegami, współtowarzyszami pracy i przyjaciółmi, pozostał przedewszystkiem jako najlepszy, kochany druh, jako kryształowy, mocny charakter i jako dobry, rzetelny Człowiek. Takim Go żegnamy. zgasłego przedwcześnie.......

BOLESŁAW KACZMARKIEWICZ

TARYFY KOLEJOWE A KONJUNKTURA

Polityka taryfowa kolei, będących w posiadaniu państwa, może być zużytkowana do łagodzenia przebiegu cyklu konjunkturalnego. Możliwość ta istnieje, o ile przedsiębiorstwo to posiada kapitał zapasowy (albo możliwości kredytowe) oraz znajomość każdoczesnej sytuacji gospodarczej i działa w harmonji z innemi odpowiedniemi posunięciami na polu polityki gospodarczej.

W ostatnich czasach pojawiają się często w prasie głosy za obniżeniem towarowych taryf kolejowych. Żądania te uzasadnione są spadkiem cen towarów i wynikającym stąd wzrostem obciążenia obrotu towarowego kosztami przewozu ad valorem, co ma utrudniać ogólne położenie gospodarcze. W związku z tem czynione są zarzuty sztywności opłat przewozowych, co pogłębiać ma kryzys gospodarczy i utrudniać przejście do poprawy.

Ponieważ dominującą cechą tych wystąpień jest podchodzenie do zagadnienia z punktu widzenia konjunkturalnego, byłoby na czasie przeprowadzenie dyskusji na temat stosunku taryf kolejowych do przebiegu cyklu gospodarczego.

Celem uproszczenia zadania, wyeliminujemy z naszych rozważań sprawę konkurencji pomiędzy różnemi środkami przewozowemi, przyjmując, że kolej ma monopol na przewozy. Nie będziemy też wdawać się w sprawę wewnętrznej eksploatacji kolei, przyjmując, że w granicach istniejących możliwości uczyniono wszystko, co należało, aby przedsiębiorstwo kolejowe eksploatowane było w sposób racjonalny.

Nie mogąc tutaj wdawać się w głębsze rozważania na temat teoretycznych podstaw polityki taryfowej przedsiębiorstw kolejowych, zaznaczamy tylko, że budowa każdej taryfy kolejowej musi być oparta na następujących zasadniczych dwóch podstawach: 1) dochód z przewozów powinien pokrywać koszta eksploatacji, a w razie potrzeby również koszta kapitału oraz dać osiągalny w danym czasie i miejscu zysk, 2) dochód ten musi być tak rozłożony, aby uzasadniony gospodarczo obrót towarowy nie był hamowany nadmierną wysokością opłat przewozowych, t. zn. aby przewozowa zdolność płatnicza poszczególnych towarów nie była przekraczana.

Ponieważ przewozowa zdolność płatnicza różnych dóbr jest różna i często niższa od przeciętnych kosztów własnych kolei, przeto opłaty przewozowe muszą być różniczkowane w ten sposób, aby cena towaru w miejscu jego spożycia nie przekraczała siły nabywczej konsumenta. Wynika stąd, że koszt przewozów jest jednym ze składników ceny w miejscu zużycia towaru. Stosunek tego składnika do pełnej ceny podaży jest bardzo różny, wahając się od małego ułamka procentu do blisko 100%, co wynika stąd, że opłaty przewozowe nie mogą być różniczkowane w pełnych granicach przewozowej zdolności płatniczej dóbr, gdyż konkurencja innych środków przewozowych zmusza do rezygnowania z wykorzystania wyższych stopni przewozowej zdolności płatniczej. Naogół wraz ze wzrostem kosztów produkcji, a więc i ceny maleje udział kosztów przewozu w ostatecznej cenie produktu.

Z tego, co wyżej powiedziano, wypływa wniosek, że w procesie kształtowania się cen koszt przewozu odgrywa bardzo różną rolę, poczynając od decydującej, a kończąc na znikomej. Wobec tego

wszelkie ogólne i jednakowe zmiany taryf przewozowych, jako zabieg polityki cen, dają skutki o bardzo szerokiej skali, rozpoczynającej się od zera. Np. obniżenie o 10% taryfy na przewóz piasku czy kamieni polnych pociągnie za sobą obniżenie o ten sam procent ceny podaży, albo prawie o ten sam procent zwiększy zysk producenta, czy pośrednika (może też nastąpić podział zniżki pomiędzy poszczególne czynniki wymiany), gdy taka sama dziesięcioprocentowa obniżka taryfy na koronki, jedwabie, zegarki i t. p. zniknie zupełnie w cenie towaru, będąc bez znaczenia zarówno dla wytwórców, jak i spożywców. Jasnem więc jest, że *wszelkie ogólne i jednakowe, t. zw. generalne zmiany wysokości taryf przewozowych nie są uzasadnione*. Uzasadnioną może być tylko mniej lub więcej wszechstronna adaptacja poziomu taryf przewozowych do ogólnych warunków ekonomicznych, która przy jednoczesnem, dalej sięgającem przekształceniu układu taryfowego przybiera charakter reformy taryfy. Refomy takie przeprowadzane bywają w dłuższych odstępach czasu, w ciągu których struktura gospodarcza terytorjum obsługiwanego przez daną kolej, uległa głębszym zmianom.

Budowę kolejowej taryfy towarowej przeprowadza się w ten sposób, że najpierw obliczona zostaje kwota potrzebna na pokrycie kosztów eksploatacji (a ewent. i kosztów kapitału) przy określonem natężeniu ruchu z doliczeniem pewnego zysku. Następnie na podstawie możliwie głębokiej i wszechstronnej analizy struktury gospodarczej obsługiwanego przez daną kolej terytorjum badana jest przewozowa zdolność płatnicza poszczególnych dóbr, według której rozkładane są na te dobra opłaty przewozowe, tak jednak, żeby w sumie dały potrzebną ogólną kwotę wpływów. Jak zaznaczono wyżej, przewozowa zdolność płatnicza zmienia się wraz z ceną towaru, wobec czego obciąża się więcej kosztami przewozu towary droższe, niż tańsze. Nie oznacza to jednak, że opłata przewozowa na dany towar związana jest z taką, a nie inną ceną tego towaru, a tylko to, że z hierarchji cen na różne towary wynika, że dany towar w stosunku do innych towarów winien być obciążony wyższą, albo niższą opłatą przewozową. Czyli, że *opłaty przewozowe* nie zostają dostosowane do tego czy innego poziomu cen, a *są określane na podstawie ogólnej sumy dochodu, potrzebnej do utrzymania równowagi budżetu przedsiębiorstwa kolejowego, przyczem suma ta zostaje rozłożona na poszczególne towary według hierarchji cen na te towary.*

Gdyby np. w latach 1927 — 1929 poziom cen w Polsce był niższy albo wyższy od tego, jaki był istotnie, a koszta eksploatacji wraz z przewidywanym zyskiem takie, jakie były faktycznie przyjęte do obrachunku, opłaty przewozowe były takie same i tak samo rozłożone, jak w obecnej taryfie, natomiast obciążenie ad valorem towarów byłoby niższe albo wyższe. Wobec tego motywowanie żądań obniżenia taryfy faktem obniżenia cen na towary nie wytrzymuje krytyki, gdyż brak tutaj zależności bezpośredniej. *Cena towaru jest tylko wskaźnikiem do ustalenia opłaty przewozowej na ten towar w stosunku do opłat przewozowych na inne towary droższe i tańsze.*

Miarodajną do określenia opłaty przewozowej jest tylko przewozowa zdolność płatnicza danego towaru, która zależy od stosunku, zachodzącego pomiędzy ceną towaru w miejscu zużycia, a kosztami produkcji. Wobec tego przewozowa zdolność płatnicza towaru zależy tylko pośrednio od jego ceny ostatecznej, ale nie musi zmieniać się ani proporcjonalnie, ani nawet w tym samym kierunku co i zmiana ceny, gdyż mogą zachodzić wypadki, kiedy przy spadku ceny wzrasta przewozowa zdolność płatnicza towaru, o ile jednocześnie wydatniej obniżyły się koszta produkcji. Ponieważ jednak zazwyczaj zmniejszenie kosztów produkcji następuje wolniej i trudniej niż spadek cen, przeto obniżanie się poziomu cen pociąga za sobą zmniejszenie przewozowej zdolności płatniczej, co jednak może być kompensowane w pewnych czasokresach i granicach drogą redukcji rentowności produkcji.

Związek pomiędzy zmianami ogólnego poziomu cen a opłatami przewozowemi należy rozpatrywać via koszty eksploatacji kolei. Ogólny spadek cen pociąga za sobą, a przynajmniej powinien pociągać w pewnym stopniu spadek kosztów eksploatacji, za którym powinna nastąpić odpowiednia obniżka taryfy. Gdyby takiego związku nie było, zachodziłoby niebezpieczeństwo obciążenia kosztami przewozu obrotu towarowego, a co za tem idzie utrudniania tego obrotu i przechodzenia na inne środki przewozowe ze szkodą kolei w pierwszym rzędzie.

Dochodzimy tedy do wniosku, że opłaty przewozowe mogą i powinny ulegać zmianie bezpośrednio w zależności od kosztów eksploatacji, a nie od kształtowania się cen towarów, chociaż w ostatecznym wyniku pośrednia zależność uwidacznia się. Ponieważ w kosztach eksploatacji kolei koszta stałe stanowią poważny udział, przeto w miarę wzrostu przewozów koszt własny na jednostkę przewozową spada i odwrotnie; przy spadku przewozów koszt jednostkowy wzrasta. Ponieważ kolej, jako przedsiębiorstwo użyteczności publicznej, nie może dowolnie redukować ruchu, a spadek cen praktycznie nigdy nie kompensuje wzrostu kosztów własnych na jednostkę przewozu, spowodowanych spadkiem ruchu, przeto zasadniczo kolej powinna podwyższać taryfy wraz ze spadkiem przewozów, który łącznie ze zniżką cen ma miejsce w czasie depresji konjunkturalnej, natomiast w czasie ożywienia konjunkturalnego, t. j. przy wzroście cen i ilości przewozów taryfy mogłyby być obniżane.

Oczywiście, tego rodzaju polityka taryfowa byłaby gospodarczo nieuzasadniona, gdyż w czasie dobrej konjunktury, t. j. wzrostu przewozowej zdolności płatniczej, nie byłaby wykorzystana możność tworzenia kapitału renowacyjnego i zapasowego na przetrwanie bezdeficytowe okresów spadku konjunktury. Polityka taka pogłębiałaby także amplitudę wahań konjunkturalnych.

Daleko lepszem byłoby utrzymywanie taryf na niezmienionym poziomie bez względu na przebieg cyklu konjunkturalnego. Istnieją nawet zwolennicy stałości taryf przewozowych, którzy twierdzą, że zmiany taryf w zależności od każdoczesnej sytuacji życia gospodarczego wprowadzają moment niepewności w stosunkach handlowych. Ten pogląd był szczególniej powszechny przed wojną światową,

kiedy stosunki gospodarcze były ustabilizowane, a kolej miała faktyczny monopol przewozu lądowego.

Obecnie konkurencja samochodowa oraz liczne i głębokie wstrząsy gospodarcze, wywołane przyczynami politycznemi i wynikająca stąd konieczność interwencjonizmu państwa w sprawy gospodarcze, odsunęły w cień argumenty, przemawiające za stałością taryf kolejowych. Płynność życia gospodarczego i konieczność szybkiego dostosowywania się wszystkich wchodzących w grę składników do fluktuacyj gospodarczych, wyklucza możność stałości taryf przewozowych. Najnowsze poglądy na politykę taryfową domagają się od niej elastyczności, tj. dostosowywania się do każdorazowych warunków gospodarczych. Wobec tego taryfy kolejowe nietylko że nie powinny być utrzymywane na niezmienionym poziomie, ale również nie powinny biernie dostosowywać się do konjunkturalnych wahań cen, gdyż byłoby to tylko na krótką metę korzystne dla kolei, a dla życia gospodarczego wogóle nie przynosiłoby żadnego pożytku.

We wszystkich tych wypadkach, w których rządy państw prowadzą aktywną politykę gospodarczą i mogą w szerszym zakresie dysponować taryfami kolejowemi, taryfy te mogą i powinny być wykorzystywane do łagodzenia wahań konjunkturalnych. W tym celu taryfy kolejowe powinny być manipulowane w ten sposób, aby przeciwdziałały ogólnym tendencjom i inercji wahań cyklicznych.

Uzasadnionem więc jest pewne podwyższenie taryf na niektóre towary, a w szczególności na dobra bezpośredniej konsumcji, po załamaniu się konjunktury, na początku recesji, w chwili rozpoczynającego się ogólnego spadku cen.

Podwyżka taka nie podziała hamująco na przewozy, które i tak się zmniejszają z innych przyczyn. Nawet bowiem przy towarach, dla których zmiany kosztów przewozu uzewnętrzniają się w cenie podaży, wzrost tej ceny nie będzie miał poważniejszego znaczenia dla rozmiarów popytu, gdyż kwestja cen w przebiegu cyklu konjunkturalnego jest zjawiskiem wtórnem. Obserwacja faktów uczy, że konjunkturalny spadek cen nie wpływa zachęcająco na konsumentów, a przeciwnie powoduje wstrzymywanie się od zakupów w nadziei dalszej zniżki. Wobec tego hamowanie spadku cen jest bez znaczenia dla rozmiaru zbytu, tembardziej, że podwyżka taryfy w czasie recesji nie będzie mogła być przerzucona na konsumenta. Poniesie więc ją producent, który posiada jeszcze zasoby z czasu dobrej konjunktury. Natomiast przedsiębiorstwo kolejowe przedłuży nieco stosowanie rentowniejszych nieco opłat przewozowych, nietylko wzmacniając się do łatwiejszego przetrwania kryzysu, ale stwarzając sobie większe możliwości do późniejszej interwencji w kierunku przyśpieszenia poprawy.

Oczywiście utrzymanie taryf na podwyższonym poziomie nie może trwać na dłuższą metę. Pogłębianie się recesji zmusza przedsiębiorstwo kolejowe do czynienia coraz to nowych ustępstw i zniżek taryfowych. Osłabienie finansowe wytwórców z jednej -- a zmniejszenie się siły nabywczej konsumentów z drugiej strony zmusza kolej do redukowania tego składnika ceny, jaki stanowią koszta przewozu. W dalszych okresach recesji kolej musi wziąć udział w ogólnym ruchu adaptacji cen do zmienionych warunków gospodarczych. Jednakże akcja przystosowywania opłat przewozowych do ogólnej sytuacji gospodarczej nie może mieć charakteru ogólnego, szematycznego. Kolej musi tu postępować b. oględnie, gdyż konjunkturalny spadek przewozów stwarza już sam w sobie dla przedsiębiorstwa kolejowego znacznie większe trudności niż w innych rodzajach przedsiębiorstw, które zawsze mają możność dowolnie zmniejszać produkcję, zwalniać pracowników, a nawet całkowicie wstrzymać działalność na czas kryzysu. Kolej zaś musi stale mieć cały swój ogromny aparat w należytej sprawności i utrzymywać pewien minimalny ruch bez względu na zapotrzebowanie na przewozy.

Wobec tego *zniżki taryfowe mogą być czynione tylko w tych wypadkach, w których pociągają one za sobą odpowiedni wzrost przewozów, albo przynajmniej hamują dalszy ich spadek.*

A zatem w końcowych okresach recesji i na początku fazy zastoju *ulgi taryfowe powinny dotyczyć tych towarów, w cenie których uzewnętrzniają się zmiany kosztów przewozu i to w dostatecznej mierze, aby zniżka ceny wpłynęła na wzrost konsumcji, albo przynajmniej na wstrzymanie jej spadku.* Zniżki te nie mają więc charakteru interwencjonistycznego, a tylko zmierzają do *dostosowania opłat przewozowych do zmniejszonej przewozowej zdolności płatniczej poszczególnych towarów.*

Polityka taryfowa przedsiębiorstw kolejowych prywatnych nie idzie zwykle dalej w stosowaniu ulg taryfowych, wywołanych zmianami konjunkturalnemi. Natomiast państwowe przedsiębiorstwa zazwyczaj muszą iść dalej, aby w odpowiednim czasie pomóc życiu gospodarczemu w przełamaniu kryzysu i prześciu do poprawy.

Takim właśnie czasem są późniejsze fazy cyklu konjunkturalnego, kiedy zapasy są na wyczerpaniu, a trwająca depresja cen pociągnęła już za sobą akcję warsztatów wytwórczych do dostosowania kosztów produkcji do cen, odpowiadających istniejącej sile nabywczej. Wobec tego, kiedy w czasie zastoju gospodarczego dają się zauważyć objektywne podstawy do przejścia do fazy poprawy — kolej drogą zniżek taryfowych może przyczynić się do ułatwienia tego przejścia. Oczywiście i w tym wypadku należy wpływać taryfowo na takie tylko towary, dla których koszta przewozu mają poważniejsze znaczenie, przyczem należy mieć na uwadze, że ze zniżek tych ma korzystać przedewszystkiem producent. Ponieważ na horyzoncie gospodarczym zarysowuje się już podwyżka cen, która ma być podnietą do rozwoju działalności gospodarczej, przeto przeciwdziałanie tej tendencji, chęcią umożliwienia dyskontowania ulg taryfowych przez ostatecznego konsumenta, byłoby gospodarczo nieuzasadnione. Powinno być zadaniem akcji taryfowo interwencyjnej ułatwienie producentom przetrwania końcowego okresu kryzysowego i przygotowanie się do intensywniejszej produkcji. Dlatego też zniżki taryfowe powinny być stosowane wyłącznie przy przewozie dóbr inwestycyjnych i produkcyjnych, a więc surowców i półfabrykatów, materjałów budowlanych, nawozów sztucznych, maszyn i narzędzi. Specjalnego traktowania wymagają płody rolne, będące

w znacznej mierze prawie gotowym produktem spożywczym. Tutaj ulgi taryfowe powinny być tak koncypowane, aby trafiały do rolnika. Jest to bardzo trudnem przy słabo i nieracjonalnie rozwiniętym handlu płodami rolnemi, jak to np. ma miejsce u nas.

W ten sposób pomyślane zniżki taryfowe i zastosowane w odpowiednim momencie mogą przyczynić się do przyśpieszenie i rozwoju poprawy konjunkturalnej. Ofiary kolei poniesione w takiej akcji interwencyjnej mogą być szybko zrekompensowane z nadwyżką. Należy jednak skrzętnie obserwować rozwój konjuktury i stopniowo cofać zniżki taryf w miarę wzmacniania się poszczególnych gałęzi przemysłu i osiągania przez nie dostatecznej rentowności. Jednocześnie winna być badana ewolucja cen dóbr konsumcyjnych i w tych wypadkach, w których uwydatnia się nadmierna tendencja zwyżkowa, hamująca rozwój konsumcji, a tem samem i wzrost przewozów, tendencja taka powinna być neutralizowana zniżkami taryfowemi, oczywiście tylko w tych wypadkach, w których zniżki takie mogą być skuteczne i mogą być dyskontowane przez spożywcę.

Z tej krótkiej analizy stosunku polityki taryfowej kolei do przebiegu cyklu konjunkturalnego wynika, że:

1) podążanie opłat przewozowych za ogólną fluktuacją cen nie ma uzasadnienia, ponieważ pomiędzy ceną towaru a ustanowioną dla niego opłatą przewozową niema bezpośredniego związku;

2) zmiany opłat przewozowych na niektóre towary przy krańcowych odchyleniach cyklu konjunkturalnego powinny mieć kierunek odwrotny do ogólnej tendencji cen, co może wpływać na zmniejszenie amplitudy wahań konjunkturalnych;

3) w różnych fazach cyklu zniżkowa interwencja taryfowa powinna być kierowana raz na dobra inwestycyjne i wytwórcze, (w końcowych okresach zastoju), drugi raz na dobra konsumcyjne (przy podnoszeniu się konjunktury);

4) w różnych fazach cyklu zniżki opłat przewozowych powinny iść raz na korzyść producentów, drugi raz — konsumentów.

Zdaniem naszem polityka taryfowa, mająca na uwadze wyżej wprowadzone wytyczne, powinna być prowadzona, a finansowo będzie ona możliwa dla państwowego przedsiębiorstwa kolejowego, pod warunkiem posiadania przez to przedsiębiorstwo odpowiedniego kapitału zapasowego. Oczywiście dodatnie skutki tak pojętej polityki taryfowej mogą być osiągane przy możliwie dokładnej znajomości każdoczesnej sytuacji gospodarczej i przy równoczesnej odpowiedniej akcji na innych odcinkach polityki gospodarczej, jak organizacja handlu, polityka kartelowa, polityka handlu zagranicznego a nawet polityka podatkowa.

TOMASZ KORNICZ

KOMISARZE i DELEGACI

Lepszy jest mierny kontrakt niż dobry delegat.

Jeżeli bankier z tych lub innych przyczyn chce lub musi zaangażować się szczególnie intensywnie w finansowanie jakiegoś przedsiębiorstwa, to stoją przed nim dwie możliwości zabezpieczenia renty i sumy dłużnej. Może on zażądać takich lub innych zabezpieczeń dodatkowych, hypoteki, osobistego podpisu właściciela przedsiębiorstwa, portfelu papierów wartościowych i t. d., słowem ułożyć *warunki kontraktu* w sposób, gwarantujący bezpieczeństwo udzielonego kredytu. Może również uciec się do innej drogi. Może do danego przedsiębiorstwa delegować *swego człowieka zaufania,* zapewnić sobie taki wpływ na kierownictwo przedsiębiorstwem, który gwarantowałby mu — faktycznie, a nie prawnie — pierwszeństwo udzielonego przezeń kredytu przed innemi zobowiązaniami.

Kiedy państwo interwenjuje bądź na rzecz poszczególnego przedsiębiorstwa, bądź na rzecz całej gałęzi produkcji, znajduje się ono w sytuacji podobnej, a niekiedy identycznej. Identycznej, jeżeli interwencja ma postać udzielenia kredytów lub gwarancyj, pokrewnej — jeżeli interwencja przybiera inne formy. I w jednym i w drugim wypadku państwo może w drodze kontraktu zagwarantować sobie czy to dostateczne zabezpieczenie dla kredytu lub gwarancji, czy też odpowiednie świadczenia danej gałęzi lub przedsiębiorstwa wzamian za korzyści udzielone im przez Państwo. Może również wydelegować swego przedstawiciela, komisarza, którego zadaniem w pierwszym wypadku będzie czuwanie nad bezpośrednim, pieniężnym interesem skarbu, w drugim zaś pilnowanie, ażeby polityka przedsiębiorstwa lub gałęzi prowadzona była po linji, zgodnej z linją polityki państwowej.

Wiele przyczyn złożyło się na to, że dzisiejsze Państwo niepomiernie częściej ucieka się do wywierania wpływu przez swoich komisarzy i delegatów niż do zawarowywania sobie określonych korzyści w drodze odpowiedniego kontraktu. Trudność przewidywania w okresie nieustabilizowanej gospodarki, trudność przewidzenia, co faktycznie reprezentować będzie dane świadczenie, czy zabezpieczenie, zaważyła tu na równi z trudnością ustalenia, czego właściwie żądać powinno Państwo w okresie zmiennej z konieczności polityki gospodarczej. Nie jest przypadkiem, że okres popularności rządów komisaryczych i delegackich w Polsce zbiega się z okresem pogłębienia kryzysu konjunkturalnego. Teoretycznie zresztą obydwa możliwe systemy są równie dobre. Mentalności współczesnej i współczesnym zmiennym warunkom w zasadzie odpowiada więcej system szczegółowego wglądu i szczegółowej inter-

wencji, niż system sztywnego kontraktu, jaki na pewno woleliby starożytni. W praktyce jednak, a właściwie nie w praktyce, a poprostu przy gruntowniejszem uwzględnieniu wszystkich okoliczności, nędze systemu komisarskiego rysują się grubo plastyczniej, niż jego blaski.

Istnieje zresztą pewna specyficzna odmiana rządów komisarycznych, co do której niezbędne jest osobne omówienie. Wtedy, kiedy przedsiębiorstwo dłużnicze nie wywiązuje się ze swych zobowiązań, lub kiedy powstaje obawa, iż się z nich nie wywiąże, wierzyciel prywatny może bądź przejąć je na własny rachunek, bądź wszcząć kroki egzekucyjne. Jednego lub drugiego udaje się uniknąć przez zastosowanie nadzoru sądowego. Jeżeli wierzycielem jest Państwo, to na jego linję postępowania obok normalnych motywów, kierujących wierzycielem, oddziaływują również inne motywy: ogólno-gospodarcze, socjalne a nawet po części polityczne. Motywy nie zwiększania bezrobocia, nie rujnowania istniejących warsztatów, motyw eksportowy, jeśli chodzi o zakłady pracujące na eksport, wreszcie motyw nie ściągania na Państwo odjum za bezwzględność postępowania. Ten zespół czynników powstrzymuje Państwo od stosowania bezwzględnej egzekucji. Od przejmowania przedsiębiorstw na własny rachunek powstrzymuje krańcowa niepopularność procesu mimowolnej „etatyzacji", jaki miał miejsce dawnemi laty, w stosunku do przedsiębiorstw zadłużonych powyżej uszu wobec skarbu lub BGK, oraz niewiara w to, ażeby przedsiębiorstwa zetatyzowane miały się okazać lepszymi płatnikami. Nadzór sądowy nie daje się zastosować w przeważnej części wypadków dlatego, że przedsiębiorstwa, o które chodzi, nie posiadają warunków bilansowych, dostatecznych dla sądowego uzyskania odroczenia wypłat. Jest to o tyle zrozumiałe, że Państwo zjawia się jako kredytodawca lub gwarant zazwyczaj dopiero wtedy, kiedy przedsiębiorstwo wyczerpie już możliwości normalnego uzyskania kredytu i dopływ środków finansowych opiera nie tyle na zabezpieczeniach, co na motywach, niesłusznie zwanych ogólno - gospodarczemi.

Cóż zatem robi Państwo? Ułatwia układ z innymi wierzycielami, układa się co do zaległości podatkowych, współdziała w uzyskaniu zamówień, zadawalniając się ze swojej strony nadzieją „wyciągnięcia kiedyś czegoś" i... reorganizacją personalną przedsiębiorstwa lub mianowaniem komisarza. Rządy komisaryczne mają zatem w tym wypadku funkcje gospodarcze zbliżone do nadzoru sądowego. Rzecz inna, że ten ostatni działając w ramach określonych uprawnień i terminów, stawia zarówno wierzyciela jak i dłużnika w korzystniejszych warunkach, zaś gospodarstwu narodowemu daje kardynalny warunek normalnej pracy: jasność sytuacji.

Tego specjalnego typu omawiać dalej nie będziemy. Sprawa rządów komisarycznych jest zagadnieniem drugorzędnem dla danego zakresu wypadków w porównaniu z zasadniczem zagadnieniem celowości czy niecelowości tego rodzaju polityki kredytowej. Rządy komisaryczne są w tych wypadkach tylko smutną konsekwencją logiczną uprzednich posunięć, dzieckiem tej samej połowiczności i tych samych motywów. Nie czulibyśmy się zresztą dotknięci uwagą, że często lepiej być praktycznym, niż konsekwentnym. Chodzi nam natomiast o inny problem. o kwestję, jaką wartość dla Państwa przedstawiają rządy komisaryczne czy delegackie, stosowane w innych wypadkach, wtedy, kiedy istnieje większa swoboda decyzji.

Musimy sobie zdać przedewszystkiem sprawę, że delegowanie przedstawiciela czy komisarza bądź wyklucza umowne zawarowanie sobie konkretnych świadczeń, bądź przynajmniej uelastycznia umowne postanowienia. Kiedy przedsiębiorstwo zgadza się na poddanie go kontroli delegata państwowego? Wtedy, kiedy warunki kontraktu pomiędzy niem a Państwem są jeśli nie jednostronnie korzystne dla przedsiębiorstwa, to w każdym razie zawierają przewagę korzyści po jego stronie. De facto zatem mianowanie komisarza czy delegata stanowić ma wyrównanie bilansu korzyści i ciężarów, ponoszonych przez obie strony.

Przedstawiciel Państwa bez względu na to, czy nosić będzie nazwę komisarza, wyposażonego w specjalne uprawnienia, czy będzie delegatem do Rady, lub Zarządu, formalnie upełnomocnionym przez jedną z władz państwowych, czy też poprostu mężem zaufania, zawsze znajdzie się w specjalnej pozycji. Jego głos z natury rzeczy posiadać musi wagę szczególną — praktyka wykazuje, że nawet pozostając w mniejszości, delegat rządowy nie bywa przegłosowany. Reprezentuje on przecież nietylko Państwo jako wierzyciela, czy cichego wspólnika, ale i Państwo jako organ kierowniczy polityki gospodarczej, jako władzę podatkową i administracyjną. Pozycja komisarza jest szczególnie mocna. Prawie zawsze przysługuje mu prawo veta, w żadnym zaś razie jego zdanie nie może być stawiane na równej płaszczyźnie ze zdaniem organu kierującego przedsiębiorstwem. Przedstawiciel Rządu jest więc czemś więcej, jeśli chodzi o uprawnienia, niż „zwykły" dyrektor — czemś mniej natomiast, jeśli chodzi o odpowiedzialność. Szczególnie dogodna jest pozycja komisarza. Stanowiąc w zasadzie organ kontroli. odpowiada on jedynie za dopuszczenie do błędnych posunięć — w żadnym razie natomiast nie mógł by być obciążony odpowiedzialnością np. za poniechanie przez dyrekcję jakiegoś udatnego posunięcia. Delegat do Rady, czy mąż zaufania nie korzysta z tak daleko idących przywilejów. Natomiast pozostaje mu przywilej powołania się na jego charakter urzędnika państwowego czy przedstawiciela urzędu, wstrzymania się z zajęciem stanowiska „aż do otrzymania instrukcyj", i... skierowania sprawy na drogę biurokratyczną. Mówiąc prościej odpowiedzialność za ogólny efekt pracy przedsiębiorstwa obciąża nadal jednostkę czy ciało zbiorowe, kierujące praktyczną pracą przedsiębiorstwa, podczas kiedy efekt ten w rzeczywistości zależy w olbrzymim stopniu od czynników, nie ponoszących formalnej odpowiedzialności. Dlaczego „klijent" zgadza się na tego rodzaju sytuację, stanowiącą zupełne horendum z punktu prawidłowego zarządu? Dlatego, iż zdaje on sobie dokładnie sprawę, iż faktyczna, a nie formalna odpowiedzialność za rezultaty zostaje z niego zdjęta i przeniesiona — nie na komisarza czy delegata wprawdzie, lecz wprost na Państwo. Kiedy przychodzi moment oceny rezultatów pracy, „kli-

jent" posiada aż nadto dowodów dla uzasadnienia, iż całość pracy przedsiębiorstwa ukształtowała się po linji życzeń Państwa — jeśli zaś nawet były odchylenia, to Państwo posiadało przecież swego delegata, za pośrednictwem którego mogło im skutecznie zapobiedz.

Tak wygląda schemat ogólny. Większy lub mniejszy stopień wadliwości systemu delegacko - komisarycznego zależy od stopnia fachowości przedstawicieli Rządowych i stopnia ich wstrzemięźliwości. Państwo nie jest zainteresowane w delegowaniu fachowców, ale raczej ludzi, obznajmionych z całokształtem intencyj Rządu. Fachowców ma dać strona prywatna. Współczesny urzędnik rzadziej zastanawia się nad granicami swych formalnych kompetencyj niż nad ochroną interesu państwowego, który reprezentuje. Gorliwość i dobre chęci przedstawicieli rządowych oraz pociąg do pracy praktycznej, dający się dziś powszechnie zauważyć u ludzi biurka, prowadzi jedną część przedstawicieli rządowych równie daleko, jak autokratyzm drugą.

Spojrzyjmy na sprawę komisarzy nie „od dołu" lecz „od góry". Przedstawiciel delegowany przez Państwo bądź do przedsiębiorstwa prywatnego, bądź do organizacji branżowej, która uzyskała pewne przywileje, ma z natury rzeczy być przedewszystkiem wyrazicielem woli Państwa. Czy zawsze może on utrzymać się w tej roli? Czy obowiązek objektywnego informowania Państwa może być przezeń bez błędów wykonany? Warsztat, odcinek pracy, z którym pozostaje się w bliskim kontakcie, udziela swej atmosfery, ludzie z tego warsztatu czy odcinka udzielają swej psychologji przedstawicielowi państwowemu. Ten moment nie gra roli w stosunku do „osób zaufanych delegowanych przez wierzyciela prywatnego". Osoby te powinny myśleć wyłącznie kategorjami gospodarki prywatnej. W taki jednak sposób przedstawiciel rządowy, ulegający dwóm równoległym wpływom, wpływowi administracji państwowej i wpływowi warsztatu czy odcinka, nad którym powierzono mu kontrolę, ma znaleźć rozumną średnią pomiędzy interesem ogólnym a partykularnym. Nie zawsze może się to udać, a wtedy, kiedy się nie udaje, przedstawiciel administracji rządowej staje się przedstawicielem w administracji rządowej.

Zjawiska tego zresztą nie należy utożsamiać z korupcją. Posiada ono ten sam charakter, jaki obserwujemy w tych wypadkach, kiedy np. posiadanie przez Państwo przedsiębiorstwa w danej gałęzi produkcji kształtuje politykę Państwa odnośnie tej gałęzi, a co najmniej jest dla swobodnej polityki kolosalnem obciążeniem (nafta, Polmin). Przypuśćmy zresztą, że i te zjawiska nie są generalnemi. Powszechnym pozostanie w każdym razie fakt, że o ile przedstawiciel rządowy nie ograniczy się do roli biernego świadka, to udział jego w kierownictwie przedsiębiorstwem czy organizacją stanowić będzie dla tych ostatnich mocny argument w kierunku uchylania się od nowych i uleastyczniania starych zobowiązań.

Posiadanie przedstawicieli w organach zarządu instytucyj, korzystających z pomocy państwowej czy z przywilejów ze strony Państwa, nie tylko nie zastępuje jasnego, umownego ustalenia zobowiązań drugiej strony w stosunku do Państwa, ale — w wypadkach kiedy delegowanie przedstawiciela jest uzupełnieniem kontraktu — stanowić może źródło osłabienia więzów umownych. Oczywiście wyraźne określenie granic roli przedstawicieli i ich kompetencyj stanowić tu może pewne odciążenie. Zasadniczo jednak pozostanie prawdą, że dla Państwa lepsza jest mierna umowa, niż dobry delegat.

BIBLJOGRAFJA PRAC WŁADYSŁAWA LANDAUA

EKONOMISTA:

1. Metody i źródła statystyki płac zarobkowych. 1924 r. t. I, str. 14 — 60.
2. Bezrobocie. Pośrednictwo pracy. Zatargi zarobkowe i ruch strajkowy. Dążności konsolidacyjne w ruchu zawodowym. Stanowisk' rządu i grup społecznych wobec ustawodawstwa pracy. Ubezpieczenia społeczne. Przedstawicielstwo M: B. P: W Polsce. 1923 r. t. II: str: 136 — 154:
3. Płace i strajki. Rynek pracy. Ustawodawstwo robotnicze, 1923 r. t: III, str. 161 — 170.
4. Emigracja: Wydajność pracy: Strajki: Piąta Międzynarodowa Konferencja Pracy. 1923 t. IV, str. 171 — 182.
5. Płace zarobkowe i bezrobocie w okresie przesilenia.
6. Obniżenie kosztów produkcji, a kwestja robotnicza. Bezrobocie i walka z nim. Szósta Międzynarodowa Konferencja Pracy. 1924, t. IV, str. 109 — 134.
7. Rocznik Pracowniczych Związków Zawodowych w Polsce, 1928 r. t. I. str. 159:

ROBOTNICZY PRZEGLĄD GOSPODARCZY:

1 — 3 pisane pod nazwiskiem Wł. Ławiński.

1. O Naczelną Izbę Gospodarczą, 1924 r. Nr. 5 str. 106.
2. Zadania Międzynarodówki młodzieży a rzeczywistość polska, 1926 r. Nr. 8, str. 189 — 192.
3. Sądy Pracy, 1926 r. Nr. 9, str: 205 — 207.

STATYSTYKA PRACY:

1. Płace rodzinne w Polsce, 1922 r. zesz. 9/10, str. 317 — 321.
2. Ankieta o wydajności pracy robotników w przemyśle polskim (zeszyt specjalny „Stat. Pracy") 1927 r.

WYDAWNICTWA INSTYTUTU GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO:

1. Ośmiogodzinny dzień pracy. 1927 r.
2. Poglądy włościan na sprawę niepodzielności gospodarstw wiejskich. 1930 r.
3. Walka o bezpieczeństwo pracy. 1930 r.
4. Izby Pracy, 1932 r.

WYDAWNICTWA ZBIOROWE INSTYTUTU GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO.

1. Warunki życia robotniczego w Warszawie, Łodzi i Zagłębiu Dąbrowskiem w świetle ankiet 1927 roku, 1929 r.
2. Życie i praca pisarza polskiego, 1932 r.
3. Pamiętniki bezrobotnych, 1932 r.

INNE WYDAWNICTWA ZBIOROWE.

1) „NA FRONCIE GOSPODARCZYM": Drogi rozwoju polskiego ustawodawstwa pracy std. 382 — 396.
2) „PIĘĆ LAT NA FRONCIE GOSPODARCZYM": Kilka uwag o badaniach naukowych z dziedziny polityki gospodarczej t. II. 1931 r. str. 353 — 363.

U W A G I

W OBRONIE FISKALIZMU.

Przyzwyczailiśmy się uważać wszelki fiskalizm za zło konieczne, którego każde ograniczenie może liczyć na sympatyczne echo. Gotowi jesteśmy posądzać władze skarbowe o jednostronnie fiskalny punkt widzenia, o niedocenianie ogólno-gospodarczych reperkusyj każdego zarządzenia skarbowego. Nie zamierzam utrzymywać, jakoby taki sąd był zawsze i w całości mylny. Dopóki wszakże chodzi o politykę podatkową, albo o politykę sybsydjowania pewnych gałęzi życia gospodarczego, lub premjowania eksportu, — możliwość jednostronnego ujmowania zagadnień jest skutecznie łagodzona przez grę przeciwstawnych interesów, stosunkowo wyraźnych, często doskonale wymiernych.

Inaczej rzeczy się mają w dziedzinie ceł. Szersze koła społeczeństwa, nie zdając sobie sprawy ze skomplikowania zagadnień celnych, znając zaś szablonowy podział na cła fiskalne i protekcyjne, skłonne są mniemać, że bezpośrednie korzyści i zainteresowania Skarbu ograniczają się do pierwszej grupy, druga daje korzyści t. zw. „życiu gospodarczemu", a ofiary ponosi „ten trzeci" t. j. zagranica. Tymczasem zagadnienie, kto ostatecznie płaci cło, jest bardziej jeszcze złożone od zagadnienia przerzucania podatków bezpośrednich, dostawca niemal nigdy w całości kosztu cła nie ponosi, a zatem obok interesów Skarbu i chronionej gałęzi produkcji pojawia się interes grupy krajowej, poszkodowanej przez cło, które jest przecież nadewszystko narzędziem wpływania na podział dochodu społecznego. pod wpływem licznych wstrząsów walutowych. pojawił się potężny czynnik, któremu często bywa przydawane decydujące znaczenie, mianowicie troska o bilans handlowy. Należy wreszcie przypomnieć, że zainterseowania Skarbu bynajmniej się nie ograniczają do dziedziny t. zw. ceł fiskalnych, które w większości krajów europejskich, pod wpływem nacisku niechętnej opinji publicznej, obejmują dziś tylko wąski asortyment towarów, które ani w danym kraju nie są wytwarzane, ani nie mogą zastępować żadnych wytworów krajowych. Znacznie większe dochody osiąga normalnie Skarb z ceł protekcyjnych, jakkolwiek ustanawianych w innym zupełnie celu.

Jakże przedstawia się w uproszczeniu gra wymienionych czynników? Każda próba ustanowienia nowego cła, albo podwyższenia stawki, napewno spotka się z poparciem, mniejsza z tem, słusznem czy niesłusznem, gałęzi, której produktom nowa stawka ma ułatwić konkurencję, jak również tych, którzy każde zmniejszenie importu uważają za pożądane w imię czynnego salda bilansu handlowego. Spotka się również napewno ze sprzeciwem kraju dostarczającego dany towar (sprzeciw ten może się wyrazić w zarządzeniu odwetowem). a zwykle także ze strony grupy najbardziej bezpośrednio zainteresowanych w utrzymaniu niskiej ceny danego towaru nabywców krajowych. Ten ostatni sprzeciw może być osłabiony, jeśli konsumenci tego towaru są zainteresowani w podniesieniu stawek na inny towar i ze względów taktycznych popierają wszelki wzrost protekcji. Interes Skarbu jest wyraźny, gdy chodzi o wprowadzenie nowej stawki, natomiast wysoce się komplikuje przy podwyższeniu stawek istniejących. Podobnie, jak trudnem jest dla polityki monopolowej uchwycenie punktu Cournota. nie jest również łatwe ścisłe określenie, jaka wysokość cła da największy efekt fiskalny. Wprawdzie, przy dzisiejszej wysokości barjer celnych w całym niemal świecie, można stwierdzić, że ta wysokość, a tembardziej jej podnoszenie, muszą zmniejszać dochody Skarbu, wszakże motyw fiskalny nie jest wogóle tolerowany poza dziedziną ceł ściśle fiskalnych, a w każdym razie jest podporządkowany innym motywom. Czy słusznie?

W dziedzinie ceł fiskalnych sensu stricto motyw wysokości dochodu skarbowego jest uważany za decydujący, jednakże nierzadko musi być podporządkowany czy to względom na dobro eksportu (przy rokowaniach traktatowych), czy też obawie o bilans handlowy (zakazy, albo cła prohibicyjne od przywozu niektórych artykułów zbytku). Niema żadnej logicznej podstawy, by motyw ten miał być bagatelizowany tam, gdzie w hierarchji celów ustępuje on innym motywom gospodarczym. Wydaje mi się, że błąd ten popełniamy ustawicznie. Jest zupełnie przyjęte wysuwanie w obronie egoistycznego interesu źle rozumianego, ale modnego hasła obrony bilansu handlowego, jest natomiast uważane za grubą nieprzyzwoitość powołanie się przeciwko podniesieniu jakiejś stawki do wysokości prohibicyjnej na względy fiskalne Jeżeli nawet motyw ten bywa czasami brany pod uwagę w ciszy gabinetów, unika się wydobywania go na światło dzienne. Prostym tego skutkiem jest, że społeczeństwo bądź nie wie, bądź zapomina o tej ogromnej ofierze Skarbu na rzecz motywów poza-fiskalnych, jaką jest prowadzona od lat paru polityka ochrony celnej. Słyszałem niedawno poważnego przedstawiciela przemysłu, który oświadczył publicznie, że Państwo ponosi znacznie wyższe ofiary na rzecz rolnictwa, w postaci zwrotów ceł, niż na rzecz przemysłu. Pan ten zapomniał widocznie o tej wielokrotnie przewyższającej sumę zwrotów ceł ofierze, nie wiem, czy zawsze świadomej, na rzecz przemysłu, którą stanowi prohibicja celna.

Gdyby przy zrównoważonym budżecie była mowa o stworzeniu, albo niestworzeniu dla Skarbu nowych dochodów celnych, wówczas możnaby uznać znaczenie momentu fiskalnego za podrzędne. Rzecz ma się jednak przeciwnie: system budżetowy, oparty w znacznej mierze o wpływy celne, z chwilą radykalnej redukcji tych wpływów przez podniesienie ochrony celnej, nie może podczas kryzysu uratować się przez reorganizację, n. p. przez oparcie się w dużo wyższym stopniu o podatki bezpośrednie.

Zamknięcie rachunkowe za 1928/29 r. wykazuje wpływ z cła przywozowego 378,6 milj. zł. i wpływy uboczne cła przywozowego w sumie 37,8 milj. zł., razem 416,4 milj. zł. Na rok bieżący 1932/33 preliminowano z cła przywozowego 134 milj. zł. i z wpływów ubocznych 15,1 milj. zł., razem 149,1 milj. zł.,

a faktyczny wpływ z obu tych źródeł w ciągu pierwszych ośmiu miesięcy roku budżetowego (kwiecień — listopad) wyniósł zaledwie 90 milj. zł.; co pozwala się spodziewać 110 milj. w stosunku rocznym. Preliminarze y ostatnich paru latach przewidują stały spadek wpływów celnych, ale faktyczny spadek znacznie przewyższa przewidywania, co potwierdza tezę, że Skarb ponosi większe ofiary od tych, na które jest przygotowany. Jaskrawą ilustracją powyższej tezy jest również „objaśnienie" na str. 153 preliminarza budżetowego na r. 1933/34, gdzie projektowane podwyższenie szeregu stawek jest rozumiane, jako czynnik, który *powiększy* wpływy celne. Ofiara około 300 miljonów rocznych wpływów na rzecz bilansu handlowego i popierania produkcji, poniesiona w lwiej części przy pomocy ceł prohibicyjnych i restrykcyj przywozowych, a w mniejszej części w postaci zwrotów ceł, decyduje o deficytowości budżetu.

Stwierdzenie wielkości ofiary nie dowodzi oczywiście, jej zbędności. Dobrze jest jednak przy poniesieniu tak wielkich ofiar zdawać sobie z nich sprawę i znać ich słuszną miarę. Zwłaszcza w okresach, gdy od równowagi budżetowej może zależeć utrzymanie waluty w niemniejszym stopniu niż od salda bilansu handlowego, a nadto, gdy przesadne restrykcje stają się bezsilne dla zwiększenia dodatniego salda, (bo redukcja importu odbija się na eksporcie), są zato bardzo skuteczne dla dalszego zwiększenia deficytu budżetowego. Lekceważenie momentu fiskalnego w dziedzinie celnej zmusza do stosowania najbardziej drastycznych form fiskalizmu w innych dziedzinach, przy ostatecznym ujemnym wyniku dla Skarbu. Czy nie warto się nad tem zastanowić?

J. Poniatowski.

PRZECIW USTAWIE.

Bolesław Śmiały, który wojował w Czechach, na Węgrzech, na Rusi — aby przywrócić porządek prawny, w jego mniemaniu zagrożony, a w domu porządku nie dopilnował; Jan III, co Chrześcijaństwo i Niemców pod Wiedniem osłonił i obronił, dla Polski zaś, ani dla siebie poza czczą sławą i czcią głośną trwałych korzyści nie zdobył; — oto są w psychice polskiej prekursorzy ustawy z 20 grudnia 1932 r. o obniżeniu oprocentowania... (całego tytułu, cytować bez zająknięcia nie sposób).

Szlachetną donkiszoterją jest na przeciążony i notorycznie anemiczny skarb ubogiego państwa dłużniczego (a Polska jest państwem ubogiem i państwem dłużniczem) składać ciężar różnicy oprocentowania (art. 5 ustawy), — ciężar ofiary zgoła bezowocnej, a więc zbędnej, a jednak dotkliwej.

Stopa procentowa, która w historycznych czasach wahała się od 2 do 50%, p. a., przechodząc rozmaite skoki, zwyżki i zniżki, — stopa procentowa nie jest zjawiskiem gospodarczem pierwotnem, jak produkcja lub zużycie; jest objawem, jest wyrazem stosunków całego szeregu zjawisk gospodarczych, etycznych etc., spada automatycznie, gdy maleje zapotrzebowanie pieniędzy, rośnie, jeżeli pewność zwrotu wierzytelności staje się wątpliwą. W kraju, gdzie niepłacenie zobowiązań należy do dobrego tonu, a hasło „Wierzyciel musi stracić" rozumiane jest nie w znaczeniu: „Sytuacja jest tak trudna, że nietylko lekkomyślny dłużnik, ale i wierzyciel nawet musi stracić", a w znaczeniu: „Zanim zbadamy sytuację dłużnika — wierzyciel musi stracić", — w takim kraju stopa procentowa musi być wyższą o całą premję ubzepieczenia wierzytelności we własnym zakresie od stopy na rynku, gdzie istnieje pewność bezpiecznego, szybkiego, taniego a bezwzględnego oczekiwania należności w terminie.

Że stopa procentowa jest zjawiskiem niezależnem od woli władców, a zależnem natomiast od rynku, tego uczy nas historja walki z lichwą w Wiekach Średnich: żadne reglamentacje nie pomogły.

Miałyżby pomóc obecnie, dlatego, że w Polsce? Po ogłoszeniu ustawy cena pieniądza na rynku nie spadła.

Spadło co innego: zawahał się byt przedewszystkiem fundacji: grosz wdowi, pieniądz publiczny administrowany dla celów dobroczynnych znów topnieje Topnieją t. zw. „pewne" lokaty. Topnieje możliwość tworzenia funduszów żelaznych. Przechodzą one obecnie „trzecią dewaluację".

Wskutek tego maleje pojemność rynku.

Nie zmieniła się rentowność papierów.

Przypuśćmy, że ustawa z 20.12. 32 r. nie byłaby się ukazała; przypuśćmy dalej, że sytuacja dłużników byłaby tak fatalną, iż zaległe raty z kilku lat doprowadziłyby do licytacji. Coby wtedy i komu groziło?

Pomijam stosunki rolne. Jako mieszczuch i „warszawista" ograniczę się do przykładu Warszawy.

W połowie listopada wystawiło T-wo na licytację 135 nieruchomości w stolicy i w okolicy; raty zaległe stanowiły ponad zł. 1.168.000.—, wartość samych pożyczek na tych nieruchomościach zł. 7 262.000 — z górą, a nieruchomości te były ocenione na bezmała 11 miljonów. Jednocześnie wiemy z opublikowanego bilansu, że ogólna ilość zaległych na 1 7. 1932 rat na 189 miljonów kredytów wynosiła zł. 8.430.000.— , a więc około 4,5 proc. Przypuśćmy, że żadna z wystawionych nieruchomości nie znajdzie nabywcy i T-wo zmuszone będzie przejąć je na własność, a dla celów administracyjnych, wobec braku widoków zbytu, wydzieli w odrębną jednostkę prawną. Wówczas niecałe 1 proc. warszawskich nieruchomości przeszłoby z rąk prywatnych pod zarząd społeczny.

Ale badźmy pesymistami: przypuśćmy, że wszystkie zaległe raty doprowadzą do licytacji, że nawet dwa razy tyle domów T-wo przejmie na własność, że nie 1 proc., nie 7,5 proc., a choćby 15 proc. czy nawet 20 proc. nieruchomości przejdzie z rąk prywatnych w ręce społeczne. Jaki będzie to miało efekt dla gospodarstwa narodowego?

Właściciele dzisiejsi stracą. Ale to co stracą jest dziś częstokroć tylko fikcją, jest posiadaniem tytularnem, a nie faktycznem, wobec niemożności regulowania zbytu swego produktu — mieszkania. Wierzyciele nie stracą: nie straci rynek pieniężny, nie straci gospodarka nieruchomościami. Kamienice dochodowe, stanowiące własność społeczną, dajmy na to towarzystw ubezpieczeń, nie są utrzymywane ani gorzej, ani brudniej od gmachów czynszowych prywatnych. Pod względem gospodarczym sytuacja nie byłaby inną, niż dziś. Amortyzacja listów i spłata

kuponów dokonywaną by była z tego samego źródła co dotychczas: z dochodu z kamienicy, który wciąż jeszcze dzięki ustawie o ochronie lokatorów, jest niższy, niżby stan rynku wolnego usprawiedliwiał. Jeżeliby trzeba upłynnić kredyt hipoteczny miejski, to chyba raczej przez zniesienie tego anachronizmu, jakim dziś jest ustawa o ochronie lokatorów. Ustawa z 20.12. 1932 nie chroni ani wierzytelności, ani kredytu, ani budownictwa, ani taniego pieniądza. Chroni ona nie „warsztat pracy“, a jego dzisiejszego właściciela.

I ten fakt nasuwa pytanie: Jakie były motywy ustawy? Bo że nikt nie mógł wierzyć w zależność stopy procentowej od reglamentacji, to pewne, A więc?

S.

ZAWIESZONY PODATEK.

Jak było do przewidzenia, pierwszym skutkiem ogłoszenia t. zw. ustawy konwersyjnej — a właściwie jeszcze jej projektu, był gwałtowny spadek kursów tych papierów, które podlegają konwersji. Kursy 7 proc., 8 proc., i 10 proc. listów zastawnych spadły w ciągu dwuch dni do poziomu kursowego 4½ wzgl. 5 proc. listów zastawnych konwersyjnych. Fakt ten świadczy, że automatyzm procesów gospodarczych działa wcale sprawnie na naszym rynku kapitałowym; przymusowa redukcja oprocentowania nie odbiła się wcale na t. zw. rentowności listów zastawnych, która utrzymała się na poprzedniej wysokości dzięki spadkowi kursów. Kto traktował swoję lokatę w listach zastawnych, jako wkład a vista, ten traci obecnie około 20 proc. sumy swej lokaty, jeśli chce ją spieniężyć teraz, jeśli zaś chce czekać, może mieć nadzieję, że kiedyś kurs się poprawi i kapitał swój wycofa bez strat. Wszystko to wywrze należyty wpływ na kierunki i formy lokaty kapitałów w przyszłości, a także na formy kredytu długoterminowego. Miejmy nadzieję, że wiedzą o tem ci, którzy powinni o tem wiedzieć.

Ale w tej chwili chodzi nam o coś innego, coś, co nadaje całej tej sprawie posmak anegdotyczny. Istnieje u nas podatek od kapitałów i rent, podobnie zresztą, jak istnieje w wielu innych państwach. Nie jest to podatek specjalnie uciążliwy, zwłaszcza przy ściąganiu go z wypłacanych kuponów. I oto nie tak dawno temu, bo w okresie, gdy kryzys legł już całym ciężarem na naszem życiu gospodarczem i skutki jego w dziedzinie kredytu długoterminowego nie były bynajmniej nie-do-przewidzenia, pobór tego podatku od papierów procentowych został zawieszony. Stało się to na usilne życzenie „sfer gospodarczych“, które twierdziły, że podatek ten uniemożliwia poprawę kursów. Podatek zawieszono, Skarb Państwa wyrzekł się części dochodu po to, aby nieco później — dawać ze szczupłych rezerw swoich zasiłki towarzystwom kredytowym na wypłatę kuponów, a kupony mimo to trzeba było teraz zredukować. Otóż dziś podatek ten byłby może bez sensu; ale dziś jest jasnem, że pobór tego podatku przed ustawą konwersyjną byłby miał pełny sens. Prosimy ten pouczający wypadek przemyśleć.

Fr.

KONSULATY CZY EKSPORTERZY.

Kwestja wykorzystania sieci polskich placówek zagranicznych dla celów informacji i ekspansji gospodarczej, jest zagadnieniem na tyle specjalnem, że właściwie powinniby w tej sprawie zabierać głos tylko specjaliści. Cóż ma jednak zrobić nie-specjalista, jeżeli odnosi wrażenie, że specjaliści wychodzą z założeń absolutnie niedopasowanych do rzeczywistości. Może i musi zastrzec się przedewszystkiem że nie chodzi mu o szczegóły, których nie zna, ani o technikę pracy, a jedynie o pewne założenia, dające się ustalić w drodze rozumowania teoretycznego.

Po tem zastrzeżeniu przejdźmy ad rem. Wiadomą jest rzeczą, że w ostatnich latach kładziony jest przez czynniki kompetentne szczególny nacisk na gospodarczą stronę działalności placówek zagranicznych. Po za radcami handlowymi rozwinęła się sieć przedstawicieli Instytutu eksportowego. Cały szereg poselstw otrzymał referentów ekonomicznych. Konsulaty dostały zapewne odpowiednie instrukcje, skoro wykazują na tyle wzmożone zainteresowanie dla zagadnień gospodarczych. Wszystko to musi kosztować — być może, że nawet przeciąża to placówki o mniejszym etacie i uniemożliwia im dostateczne zajmowanie się innymi działami pracy. Dlatego nie jest obojętnem, czy placówki zagraniczne wykonywują robotę pożyteczną, komuś potrzebną, czy też zbędną. Istnieje pewien dział informacji i pewien dział akcji zagranicą, który zawsze i wszędzie może być terenem działalności jedynie placówek urzędowych. Np. tylko placówki zagraniczne mogą nas poinofrmować o całokształcie polityki celnej, budżetowej, i podatkowej państw zagranicznych. Tylko te placówki mogą reprezentować interesy naszego eksportu i eksportera jeśli chodzi o ustawodawstwo, czy wykonywanie ustawodawstwa zagranicznego. Natomiast jeśli chodzi o pracę placówek, wykraczającą po za normalny schemat, nie należy się oddawać iluzjom. Informacje placówek na temat rynku, informacje na temat możliwości eksportowych muszą być prawie zawsze bądź spóźnione, bądź niewystarczające, bądź w najlepszym razie papierowe. Placówki najlepiej prowadzone nie mogą zastąpić przedstawiciela eksportowego, nie mogą doprowadzić do konkretnej tranzakcji. Jeżeli czasem dzieje się inaczej, to tylko dzięki zbiegowi okoliczności, tylko dzięki wyjątkowości terenu pracy, i wyjątkowym, nietypowym uzdolnieniom kierownika placówki.

Ażeby ustalić właściwy zakres pracy placówek zagranicznych, trzeba zdać sobie sprawę ze struktury i charakteru naszego obrotu zagranicznego. A więc 1-o nasza produkcja eksportowa nie posiada sieci przedstawicieli zagranicznych, po za niektórymi działami. 2-o eksport składa się głównie z artykułów masowych — drobnica stanowi niewielki procent, 3-o, gros wywozu stanowią surowce i półfabrykaty, w znacznej części o charakterze towarów giełdowych. 4-o, z racji swej nomenklatury eksport nasz kieruje się głównie na kilka wielkich i znanych rynków. Dwa pierwsze momenty używane są zazwyczaj jako argumenty świadczące o konieczności rozszerzenia zakresu pracy placówek. „Skoro nie

mamy przedstawicieli, to funkcje ich częściowo przynajmniej powinny spełnić placówki. W rozszerzeniu eksportu na drobnicowe towary współdziałać powinny placówki". Racja — gdyby nie fakt, że *właśnie tego* placówki zagraniczne zrobić nie mogą. Natomiast współdziałanie i opieka nad przedstawicielami eksporterów, czem zazwyczaj zajmują się konsulaty, dla naszych placówek odpada, bo przedstawicieli takich prawie nie mamy. Ponadto gdybyśmy eksportowali drobnicę, artykuły specjalne, i to na większą ilość rynków, kwestja informacyj handlowych ze strony placówek mogłaby mieć jeszcze pewne znaczenie. W obecnym stanie rzeczy pomimo braku naogół w Polsce znawców rynku i handlu światowego, jesteśmy wcale nieźle zorjentowani co do warunków zbytu w tych działach, w których naprawdę mamy towar nadający się na eksport. Jesteśmy poprostu dlatego, że towary są masowe, rynków jest niewiele, a tranzakcje mają typowy, schematyczny charakter. Rozumiemy, że np. dla I. G. Farben nie ma wiadomości, która byłaby obojętna. My jednak nie posiadamy w eksporcie producentów i firm handlowych o podobnym poziomie metod pracy. Informacje przedstawiające pośrednią wartość nie dadzą się poprostu w naszych konkretnych warunkach wykorzystać.

Oddawanie się iluzjom na temat możliwości stojących przed placówkami w zakresie wzmagania naszej ekspansji daje natomiast rezultat wręcz niepożądany. Pozwala nam zapominać, że nie posiadamy przedstawicieli handlowych zagranicą i rodzi „złą krew" u eksporterów, oczekujących od placówek tego, czego te im dać nie mogą.

m. m.

TRZY CYTATY.

Nikt chyba nie będzie przeczył, że dzisiejszy kryzys gospodarczy jest wynikiem ewolucji stosunków gospodarczych długiego okresu poprzedzającego kryzys. Jednak umysł współczesnego człowieka jest tak nastawiony na sprawy aktualne, że wszelkie publikacje na temat kryzysu najczęściej dotyczą sposobów leczenia, znacznie mniej mówiąc o przyczynach. Przyczyn tych zwykło się poszukiwać tuż pod ręką, w faktach jaskrawych i szeroko znanych, nie sięgając ani daleko ani głęboko w przeszłość i nie próbując jej analizować, pod kątem widzenia narastanie elementów kryzysu. A publikacje przedkryzysowe dostarczyłyby nam niewątpliwie dużo cennego pod tym względem materjału, ponieważ wtedy nawet osoby zainteresowane, a zwykle dobrze poinformowane, nie kryły niektórych ujemnych objawów życia gospodarczego, nie przewidując jeszcze do czego one doprowadzą.

Bardzo ciekawym pod tym względem materjałem jest sprawozdanie komisji Hoovera o najnowszych zmianach w ekonomice U. S. A., opracowane w przededniu załamania się „prosperity". Ze sprawozdania tego zaczerpnęliśmy trzy poniższe cytaty, ujęte na przestrzeni kilkunastu stronic, zaznaczając, że w sprawozdaniu nie są one powiązane logicznie i że nie próbowano w nim ustalić między zanotowanemi faktami związków przyczynowych.

Cytata I. „Nigdy jeszcze ludzkość nie zrobiła tak olbrzymiego kroku naprzód ku rozstrzygnięciu problemu wytwarzania (jak w ostatnim dziesięcioleciu). Jeżeli nędza i kryzysy przemysłowe jeszcze istnieją, to ma to miejsce jedynie wskutek naszej niezdolności do utrzymywania mechanizmu przemysłowego w działaniu oraz nieumiejętności właściwego podziału wytwarzanych produktów. Niedostatecznie jest produkować w obfitości. Trzeba jeszcze umieć dokonywać należycie podział wytworów".

Cytata II. „Współczesne instalacje fabryczne zbudowane na zasadzie „przenoszenia kwalifikacji" (t. zn. nie wymagające specjalnie kwalifikowanej obsługi trudnej do nauczenia i zastąpienia p. a.) nazywają zwykle instalacjami, oszczędzającemi pracę. Równocześnie oszczędzają one czas. *Normalne zużycie energji przy obsłudze półautomatu może być nawet znacznie większe, niż przy obsłudze zwykłej obrabiarki.* Jednakże produkcja półautomatu na jednostkę czasu jest większa, a więc i wydatek pracy (czytaj: płacy) na jednostkę produkcji będzie mniejszy".

Cytata III. „Efekt (zamiany robotnika kwalifikowanego maszyną i robotnikiem niewykwalifikowanym) jest podwójny: zmniejsza się liczba robotników wytwarzających tę samą lub większą ilość produktów i w ten sposób zmniejsza się ogólna suma płac zarobkowych całej grupy, a z drugiej strony zniża się średni poziom płac w związku z niższym poziomem kwalifikacji robotnika".

Mamy tu przedewszystkiem bardzo interesujące stwierdzenie, iż wprowadzenie udoskonalonych metod produkcji może pociągać za sobą znaczne zwiększenie energji robotnika, przy równoczesnem obniżeniu płacy, motywowanem niższą kwalifikacją, a umożliwionem łatwością zamiany jednego robotnika drugim. Stanowczo rozbijanie ongiś przez robotników maszyn nie było tak całkowicie pozbawione sensu, bo taki „postęp" techniczny ludzkości napewno się nie opłaca. Ale to en passant. Ważniejszem jest to, iż taki postęp techniczny w skojarzeniu z taką ewolucją płac stwarza trudności zbytu, czyli że jest częścią składową tej nieumiejętności należytego podziału, o którym była mowa w I cytacie. Zaznaczyć należy, że III cytata jest w wymienionem sprawozdaniu również cytatą ze spisu przemysłowego w roku 1900. Wynika z tego, że proces wznoszenia się w górę zdolności wytwórczej przemysłu z jednej strony a obniżania się przeciętnego zarobku robotnika z drugiej strony, występował w St. Zj. już przed kilkudziesięciu laty. Wielka wojna spowodowała szczególnie duży wzrost aparatu wytwórczego, ale zatrzymała również proces spadku płac. Potem zatrzymanie immigracji, kredytowanie konsumcji i inne zarządzenia przez pewien czas podtrzymywały dobrą konjunkturę, nie zmieniając zasadniczo tendencji rozwojowych w przemyśle i nie usuwając wad podziału wytwórczości, nie ograniczających się bynajmniej do jednej omawianej w niniejszej uwadze.

Z. Sz.

BOHDAN ŁAOZKOWSKI

DOMESTIC ALLOTMENT PLAN

Polityka gospodarcza Stanów Zjednoczonych stanowi poważny czynnik w przebiegu światowego kryzysu rolnego. Domestic Allotment Plan stanowi z punktu widzenia rolników całego świata najmniej niebezpieczny projekt zlikwidowania nadprodukcji artykułów roślinnych, który nawet w razie niepowodzenia może dać pozytywne rezultaty.

Niebywale niski poziom cen pszenicy w Stanach Zjednoczonych Am. Płn., w ciągu szeregu miesięcy pożniwnych bieżącego roku gospodarczego, stanowi widomy znako niepowodzenia akcji Federal Farm Boardu, który usiłował zahamować zniżkową tendencję, kosztem wielkich sum oddanych mu do dyspozycji przez Reconstruction Finance Corporation. Całokształt sum wydanych przez Farm Board na akcję interwencyjną od początku istnienia Grain Stabilization Co., trudny jest do ustalenia ze względu na duże rozmiary, oraz różnorodność akcji. Według najskromniejszych obliczeń koszty interwencji zbożowej w Stanach Zjednoczonych przewyższają 3 miljardy złotych,c o nawet na stosunki amerykańskie stanowi znaczną sumę.
Rezultaty tej akcji są jak dotychczas, tak dla rolników w Stanach Zjedn., jak i dla rolników na całym świecie ujemne. Stale ogłaszane przez kierowników Farm Boardu obietnice, że dzięki tej akcji ceny pszenicy będą ustabilizowane na poziomie znacznie wyższym od każdorazowego poziomu cen notowanych w okresie ogłaszania tych komunikatów, znajdowały chętny posłuch wśród rolników amerykańskich. W konsekwencji przez szereg lat obszar zasiewu zamiast zmniejszać się — rósł. Jednocześnie rosły zapasy gromadzone w śpichrzach Farm Boardu. Zapasy te doszły w roku bieżącym do rekordowych rozmiarów, a zarazem ceny osiągnęły rekordowo niski poziom. Ostatnia rozpaczliwa próba podniesienia cen zbóż przed wyborami prezydenta, kosztowała bardzo dużo, a pozostała bez rezultatu.

Ten stan rzeczy wywołał wśród rolników w Stanach Zjednoczonych duże rozgoryczenie, tem większe, im szumniejsze były obietnice i zapowiedzi. Zapewne temu rozgoryczeniu należy w znacznej mierze przypisać zwycięstwo wyborcze prez. Roosevelta. Przeciętny rolnik amerykański nie dopatruje się bowiem niepowodzenia zamierzeń Farm Boardu w fałszywych założeniach ekonomicznych, tkwiących u początków akcji interwencyjnej. Według opinji rolników w Stanach Zjedn. odpowiedzialność za obecny stan rzeczy ponosi niedołężne kierownictwo akcji, a zwłaszcza niedostateczne zrozumienie interesów rolnictwa przez dotychczasowy rząd. Prez. Hooverowi zarzucają rolnicy połowiczność w działaniu, której konsekwencją jest zmarnowanie bez większego pozytywnego efektu dużych sum na podtrzymanie cen zbóż. Stąd sympatje rolników w znacznej większości były w czasie wyborów po stronie prez. Roosevelta, który wprawdzie nie wypowiedział się zdecydowanie co do swych zamierzeń w stosunku do polityki rolnej, z którym jednak jako z „człowiekiem nowym", wiązano szereg najbardziej optymistycznych nadziei. Powściągliwość nowego prezydenta w wygłaszaniu swych poglądów na kryzys rolny niewątpliwie bardzo sprzyja wszelkim przypuszczeniom.
Jest jednak rzeczą zupełnie pewną, że tak przez wzgląd na obecny układ stosunków politycznych w Stanach Zjednoczonych, jak i na sytuację gospodarczą, polityka zbożowa prez. Roosevelta nie będzie mogła się wiele różnić od dotychczasowej polityki. O radykalnej likwidacji systemu akcji popierania rolnictwa stworzonego w ciągu ostatnich paru lat nie może być mowy, gdyż posunięcie takie pociągnęłoby za sobą katastrofalne skutki nietylko dla życia gospodarczego w Stanach Zjednoczonych, ale dla rolników całego świata. Z drugiej strony likwidację utrudniają mnożące się stale posunięcia interwencyjne całego szeregu państw, które zmuszaja Stany Zjednoczone do utrzymywania polityki popierania krajowego rolnictwa. To też przy całej beznadziejności polityki podtrzymywania na sztucznie wysokim poziomie cen artykułów roślinnych, polityka ta jest nadal stosowana i nie wydaje się prawdopodobnem, by po objęciu rządów prez. Roosevelt mógł z nią ostatecznie zerwać.
Prasa codzienna przyniosła jednak ostatnio optymistycznie nastrajającą wiadomość o przyjęciu przez Komisję Rolną Kongresu nowego planu wyjścia z kryzysu rolnego t. zw. „Domestic Allotment Plan". Sam fakt uchwalenia tego planu przez komisję parlamentu Stanów Zjednoczonych mógłby nie posiadać jeszcze większego znaczenia, gdyż dotychczasowa praktyka wykazała, iż cały szereg planów z zakresu ustawodawstwa przciwkryzysowego, uchwalanych przez różne komisje Kongresu, nie przechodził przez plenum lub spotykał się z kategorycznem veto prezydenta, lecz właśnie „Domestic Allotment Plan" zasługuje na specjalną uwagę, gdyż są wszelkie szanse za tem, że zostanie on uchwalony przez parlament i podobno zwolennikiem jego jest prezydent Roosevelt. Stąd jest wysoce prawdopodobnem, że „Domestic Allotment Plan" będzie realizowany, jako stosunkowo mniej daleko idący od innych projektów rozwiązania zagadnienia kryzysu rolnego, przewidujących między innemi np. wprowadzenie zwrotów ceł za wywożone zboże, czy specjalnych opłat ze strony rolników na rzecz funduszu, z którego miałyby być pokrywane straty przy wywozie zbóż po cenie dumpingowej (t. zw. „Equalization Fee Plan").

Wszystkie plany przyjścia z pomocą rolnictwu w Stanach Zjednoczonych wychodzą z założenia, iż zasadniczym celem jaki mają zrealizować jest pod-

niesienie cen krajowych wytworów rolnictwa ponad poziom cen światowych.

Zasadniczą cechą różniącą „Domestic Allotment Plan" od innych tego rodzaju projektów, jest odmienne ujęcie kwestji rozmiarów produkcji.

Przy wprowadzeniu bowiem systemu zwrotów ceł, czy systemu funduszu wyrównawczego na pokrycie strat poniesionych przy eksporcie, ceny zboża na rynku wewnętrznym poszłyby niewątpliwie w górę, lecz pociągnęłoby to za sobą wzrost powierzchni uprawy i po upływie roku czy dwuch cały system musiałby się załamać, bo dopłaty ze skarbu państwa doszłyby do bardzo wielkich rozmiarów (przy systemie zwrotów ceł), albo w razie stworzenia funduszu wyrównawczego, efekt jaki dałby się przez to osiągnąć w kierunku zwyżki cen, okazałby się minimalny.

„Domestic Allotment Plan" stanowi próbę planowej organizacji produkcji. Na podstawie danych statystycznych zostaje ustalone krajowe zapotrzebowanie na cały szereg artykułów rolniczych (w pierwszym rzędzie byłaby brana pod uwagę pszenica, bawełna i tytoń, w razie rozciągnięcia tego planu na artykuły hodowlane — trzoda chlewna). Na podstawie danych dotyczących konsumcji wewnętrznej danego artykułu, zostaje ustalona kwota produkcji, która zostaje podzielona pomiędzy poszczególne warsztaty rolne na podstawie rozmiarów ich produkcji w poprzednim roku. Proporcjonalnie do udziału w podukcji jaki mu przypadnie w udziale, otrzymuje rolnik premję, w wysokości zbliżonej do wysokości cła przywozowego na dany artykuł. Premję tą otrzymuje rolnik bezpośrednio przy sprzedaży zboża, od kupującego, który z kolei ściąga ją od następnego nabywcy. Musi jednak dowieść przy tem, że zboże jest przeznaczone na konsumcję wewnętrzną według planu. W tym celu będą wystawiane specjalne świadectwa. Ilość wypłacanych premji nie zależy od rzeczywistych rozmiarów produkcji. Jest tu jedynie brany pod uwagę plan ustalony na podstawie wyżej cytowanych danych, dotyczących konsumcji wewnętrznej. Przy tem cechą charakterystyczną danego projektu jest okoliczność, iż udział poszczególnych rolników w planie produkcji jest zupełnie dobrowolny. Każdy może należeć do stworzonego w ten sposób „kartelu rolników" lub nie. Jeżeli należy, wówczas otrzymuje prawo do premji, zarazem jednak zobowiązuje się do zachowywania rozmiarów produkcji, wyznaczonych mu przez specjalnie powołany w tem celu organ centralny powołany przez Farm Board, działający w ścisłem porozumieniu z rządem. W razie o ile nie przystępuje do porozumienia, wówczas może produkować wiele chce, traci jednak zarazem prawo otrzymywania premji Stąd pełna nazwa omawianego planu brzmi „Voluntary Domestic Allotment Plan", dla zaznaczenia, iż udział w nim jest dobrowolny. Sprawa wprowadzenia w życie planu produkcji dla danego artykułu, musi być poddana każdorazowo pod głosowanie w formie referendum, obejmującego wszystkich zainteresowanych producentów. Ewentualne nadwyżki wynikające z różnicy między wysokością zbiorów, przewidzianych w planie, a rzeczywistemi zbiorami naskutek specjalnie pomyślnych warunków atmosferycznych mają być magazynowane w śpichrzach Farm Board'u. Przytem za tę część produkcji rolnik nie otrzymuje żadnej dopłaty. Do projektu dyskutowanego w Komisji Rolnej Kongresu została zgłoszona poprawka przyjętą przez Komisję w myśl której zostaje ustanowiony podatek od produkcji w wysokości projektowanej premji. Przy sprzedaży zboża objętego planem, rolnik otrzymuje zwrot wpłaconego podatku za daną ilość zboża. Temniemniej plan przewiduje, „dobrowolny" udział w nim poszczególnych producentów.

Cały ten plan jest niezmiernie ciekawym przykładem amerykańskiej wiary w potęgę organizacji. Pomysł zorganizowania miljonów rolników w rodzaj „kartelu" połączony jest bowiem z tyloma trudnościami technicznemi, że na realizację tego rodzaju pomysłu mogą się odważyć jedynie amerykanie. Byłaby to pierwsza poza Rosją Sowiecką próba stosowania planowej gospodarki w rolnictwie. Odrazu rzucają się jednak w oczy różnice między planem amerykańskim, a kolektywizacją wsi w Sowietach. Domestic Allotment Plan oparty jest o gospodarkę prywatną w pełne tego słowa znaczeniu. Wchodząc do tego quasi „kartelu" każdy rolnik musi podpisać specjalną umowę, na mocy której zobowiązuje się wypełniać zarządzenie Farm Boardu co do rozmiarów produkcji. Tem samem władze wykonawcze Farm Boardu zyskują sankcję kontroli nad wykonaniem planu w ramach poszczególnych gospodarstw.

Przy ocenie projektu „Domestic Allotment Plan'u" musimy uwzględnić dwa punkty widzenia: jeden, to punkt widzenia obecnej sytuacji rolnictwa w Stanach, drugi — to zagadnienie, co da rolnikom amerykańskim wprowadzenie tego planu w życie. Nas musi jeszcze przy tem interesować, jakie skutki może mieć realizacja tego planu dla rolników całego świata, i pośrednio dla rolników w Polsce.

Obecna sytuacja rolnictwa w Stanach Zjednoczonych jest tego rodzaju, iż ogólnem przekonaniem jest, że „tak dalej być nie może". Stąd nacisk na rząd i parlament w kierunku uchwalania ustaw o pomocy rolnictwu. Ze wszystkich istniejących planów pomocy rolnictwu „Voluntary Domestic Allotment Plan", jest najmniej niebezpieczny, tak dla rolników w Stanach, jak i dla rolników na całym świecie. Z tego względu należy uważać ewentualne wprowadzenie w życie tego planu, za czynnik pozytywny w kierunku wyjścia z kryzysu rolnego.

Inaczej wypadnie ocena, gdy będziemy rozpatrywać jaki efekt da ten plan rolnictwu Stanów i jakie skutki dla całości życia gospodarczego tego kraju może mieć jego realizacja. Przedewszystkiem należy się poważnie liczyć z niepowodzeniem tego planu. Niepowodzeniem w tym sensie, że nie da on tych korzyści rolnikom, których się od niego spodziewają projektodawcy i że będzie kosztował więcej niż się przypuszcza. Zmontowanie tego planu pochłonie olbrzymie koszty organizacyjne. Przez wprowadzenie poprawki o ustanowieniu podatku produkcyjnego uniknie się wprawdzie w znacznej części niebezpieczeństwa, że „out sider'ów" mogłoby być więcej, niż rolników zrzeszonych w organizacji przewidzianej przez plan, lecz temniemniej pole do nadużyć będzie wciąż bardzo szerokie. Przy olbrzymim aparacie, koniecznym dla kontrolowania wykonania planu, pow-

staje wiele możliwości dla korupcji. Czynnikiem specjalnie utrudniającym planowanie i kontrolę jest trudność ustalenia przypuszczalnych rezultatów zbiorów. Należy przypuszczać, że ceny nie pójdą w górę o całą wysokość projektowanej premji. Obecne cło przywozowe od pszenicy wynosi 42 cts. za buszel, t. j. około 100% ad valorem [1]). W razie wprowadzenia premji, a co za tem idzie i podatku w tej wysokości, koszty utrzymania poszłyby o tyle w górę, że należy się liczyć z poważnem zmniejszeniem konsumcji. Poza tem tak dla konsumcji ludzkiej, jak i przy zużywaniu zboża na pasze, istnieją zawsze duże możliwości substytucji. Można więc się spodziewać, że wzrośnie znacznie konsumcja kukurydzy i ziemniaków, czy innych wytworów produkcji roślinnej i hodowlanej nie objętej planem. Wydaje się więc mocno problematycznem, czy przy dużych kosztach organizacji, na które będzie musiała pójść część ściąganego od rolników podatku od produkcji, rolnicy zyskają coś na zwyżce cen. Cały problem w przyszłości sprowadzi się zapewne do tego, kto pokryje straty wynikające z organizacji i ewentualnie wykonania (przy zmniejszeniu konsumcji) tego planu — państwo czy rolnicy?

Istnieje jednak niesłychanie ważna okoliczność, która przemawia za pozytywną oceną „Domestic Allotment Plan'u" z punktu widzenia interesów rolnictwa światowego. Okolicznością tą jest ograniczenie rozmiarów produkcji objętych przez plan artykułów rolniczych. Z punktu widzenia interesów rolnictwa amerykańskiego powodzenie planu uzależnione jest od stopnia, w jakim ta redukcja zostanie przeprowadzona. Projektowane jest ograniczenie produkcji o 20%. Z punktu widzenia interesów rolnictwa światowego każde ograniczenie produkcji artykułów rolniczych w Stanach Zjednoczonych jest pożądane. Ponieważ zaś ograniczenia produkcji można się spodziewać w każdym wypadku, nawet w razie gdyby plan miał się nie udać, więc dla rolników w innych krajach plan ten nie może być złym. Jedyne niebezpieczeństwo mogłoby istnieć, w razie, gdyby skurczenie się konsumcji wewnętrznej artykułów objętych planem miało nastąpić w tak znacznym stopniu, że zapasy tych artykułów miałyby tendencję do dalszego wzrostu. To jednak nie jest prawdopodobnem, gdyż w razie zmniejszenia się popytu ceny miałyby tendencję zniżkową, co z kolei wpłynęłoby na powrót konsumcji do pierwotnych rozmiarów. Zresztą konsumcja zbóż w Stanach Zjednoczonych jest względnie ustabilizowana, nie należy więc liczyć się z większemi przesunięciami. Ponieważ przez wprowadzenie tego planu ceny w Stanach osiągną poziom wyższy od poziomu cen światowych, a stosowania przez to państwo dumpingowego wywozu zbóż po „cenach głodowych", uprawianego przez szereg państw europejskich, jest obecnie jeszcze nie do pomyślenia, więc możnaby oczekiwać wycofania się na pewien czas Stanów z rynków eksportowych. Równocześnie jednak można się spodziewać, że Stany zechcą pozbyć się nagromadzonych zapasów z lat ubiegłych, które prawdopodobnie pójdą na eksport. W ten sposób mogłyby ulec stopniowej likwidacji zapasy Farm Boardu, ciążące wciąż na rynku. Odpadłaby również w ten sposób obawa, że w razie ciężkiej sytuacji finansowej Farm Board zechce wzorem państw europejskich wywozić zboże za wszelką cenę. Obawa ta była w ciągu ostatnich dwuch lat poważnym czynnikiem niepokoju na światowych rynkach zbożowych.

Dlatego też przy wszelkich zastrzeżeniach co do możliwości realizacji „Domestic Allotment Plan'u" w stopniu, w jakim oczekują tego projektodawcy, należy uważać ten plan za pierwszy poważny krok w kierunku wyjścia ze światowego kryzysu rolnego, uczyniony od początku istnienia tego kryzysu. Przytem najważniejszą dodatnią stroną tego planu jest okoliczność, iż byłby on wprowadzony zamiast innych projektów, może łatwiejszych do realizacji, lecz mogących mieć ujemne skutki dla rolników całego świata. Tem samem Stany Zjednoczone, których polityka rolna w latach 1929 — 1932 walnie się przyczyniła do zaostrzenia tego kryzysu, weszłyby znów na „dobrą drogę" nie czynienia prób wyjścia z kryzysu kosztem bliższych czy dalszych sąsiadów.

Nie należy chwilowo oczekiwać większych zmian strukturalnych w rolnictwie amerykańskiem, czy światowem, naskutek wprowadzenia w życie „Domestic Allotment Plan'u", gdyż plan ten ma być obecnie wprowadzony tylko na przeciąg jednego roku.

[1]) Istniejące obecnie cło w wysokości 10% ad valorem, dla zboża przywożonego na cele konsumcji ludzkiej, zostałoby zapewne zniesione.

NOTATKI

GĘSI I POCZTA.

Gospodynie domowe korzystające z obrotu paczkami żywnościowemi zapewne nie zdawały sobie dotychczas sprawy, że zakupując paczkę w postaci np. gęsi, nietylko zapewniają sobie smaczne i tanie danie na obiad, ale również gromią spekulację, lichwę i zbędne pośrednictwo. Poucza o tem społeczeństwo „Łącznik pocztowy" z dn. 15.XII. 32. W czasopiśmie tem znajdujemy dwie grupy ilustracyj, z których pierwsza obrazuje nam wadliwość naszej organizacji handlu, druga zaś społeczne i gospodarcze walory obrotu paczkowego. W pierwszej grupie widzimy „skupującego", który od wieśniaczki nabywa gęś za 1,50 zł., „hurtownika", który temuż skupującemu płaci już 2,50 zł., „grosistę", (cena gęsi 3 złote), i detalistę, który miejskiemu konsumentowi każe zapłacić za gęś 4,50 zł. W grupie drugiej gęś z ceną 2,30 zł. z rąk wieśniaczki trafia bezpośrednio do okienka pocztowego i z ceną 3.10 zł. przechodzi z rąk listonosza w objęcia spożywcy. Producent otrzymuje więcej, konsument płaci taniej. Zyskuje ogół, traci jedynie pośrednik i... ścisłość.

Odwróćmy kartkę „Łącznika pocztowego". Nie zadając sobie wielkiego trudu będziemy mogli stwierdzić, że 90, jeśli nie 99 proc. ogłoszeń o źródłach zakupu paczek żywnościowych pochodzi bynajmniej

nie od „wieśniaczki", lecz od prowincjonalnych firm handlowych, od „skupujących", i „hurtowników". a może i od „grosistów". Oczywiście konsumentowi jest to obojętne, skoro dzięki obrotowi paczkami żywnościowemi płaci on istotnie taniej. Jest to również obojętne z punktu widzenia oceny pożyteczności obrotu paczkowego, który niewątpliwie zdał egzamin. Nie jest natomiast obojętne z punktu widzenia gospodarczej interpretacji charakteru i mechanizmu — z jednej strony obrotu paczkowego, z drugiej zaś t. zw. zbędnego pośrednictwa. Skoro wysyłającymi paczki żywnościowe nie są w większości wypadków producenci, a jeśli są, to tacy, którzy produkują ilość towaru, dostateczną, ażeby kalkulowało im się zajmowanie się sprzedażą na własną rękę, (co może mieć miejsce niezależnie od obrotu paczkowego), — to gdzie szukać przyczyny obniżenia cen dzięki obrotowi paczkowemu? Że takie obniżenie nastąpiło, nie ulega wątpliwości. Trudno zaś przypuścić, ażeby fakt sprzedawania towaru w postaci przesyłki pocztowej, a nie z ręki do ręki konsumentowi, miał skłaniać handel do obniżania cen i kalkulowania mniejszych zysków.

Wyjaśnienia dostarcza nam najpowierzchowniejsza nawet analiza polskiego rynku artykułów spożywczych. Rynek polski w tej dziedzinie jest w najwyższym stopniu nie jednolity. Nie jest to właściwie jeden rynek, lecz zespół rynków o bardzo różnorodnych poziomach cen dla poszczególnych artykułów. Niska cena paczek żywnościowych opiera się nie na tem, *kto* je nadaje, lecz *skąd*. Kto chce sprawdzić powyższe twierdzenie, niech przejrzy adresy w „Łączniku pocztowym", a przekona się, że oczywiście miód oferowany jest z jednych województw, orzechy z drugich, drób z trzecich, itd. Obrót paczkami żywnościowemi stanowi niewątpliwie nadzwyczaj szczęśliwe posunięcie, umożliwiając dokonywanie zakupów we właściwem źródle. Ale „źródło" jest w danym wypadku pojęciem czysto geograficznem. W niektórych wypadkach obrót paczkowy istotnie może wyeliminować pewne zbędne ogniwa. Natomiast naogół biorąc przyczyni się on raczej do zwiększenia renty przedsiębiorstw handlowych, oczywiście tych, które z niego skorzystają. Posunięcie z zakresu polityki komunikacyjnej może dawać i daje skutki gospodarcze dzięki właściwemu rozwiązaniu problemu komunikacyjnego (potanienie i usprawnienie), nie potrzebuje natomiast dodatkowej interpretacji w płaszczyźnie organizacji handlu. Kwestja kosztów obrotu handlowego jest w rzeczywistości nieporównanie bardziej skomplikowana, niż na obrazkach „Łącznika pocztowego".

I jeszcze jedno. Tego rodzaju przedstawienie sprawy, jak w „Łączniku pocztowym" prowadzi do dyskredytowania handlu, do tworzenia antykupieckiej legendy, ba, do pogłębiania antykapitalistycznego nastawienia społeczeństwa, pogłębiania w niem chęci do „czyjegoś" zysku. Obawiamy się, że czytelnikowi nasunie się tu anegdota o słynnem wypracowaniu „Słoń a Polska", że uzna, za przesadę poruszenie tych wielkich problemów przy „ostatecznie błahej sprawie". Otóż nie. Przedewszystkiem obrót paczkami żywnościowemi naprawdę posiada szanse dalszego rozwoju i rozpowszechnienia, i nie można uważać za błahe wiązanie z nim błędnych poglądów. Po drugie to co nazwaliśmy antykapitalistycznem nastawieniem, jest w polskiem społeczeństwie na tyle silne, że żadna okazja do protestu i walki z niem nie powinna być pomijana. „Słoń a Polska" to w danym wypadku nie nasze powyższe zastrzeżenia, a legenda zilustrowana na łamach „Łącznika pocztowego".

C. K.

ZNAMIENNY OBJAW.

Osiągnąwszy maksimum w pomyślnym roku 1929 handel światowy spadał przez cały okres kryzysu w tempie nadzwyczajnie szybkiem, naogół szybszem, niż spadek produkcji i cen. Wartość handlu światowego określana w złocie była w r. 1930 o 19% mniejsza niż w r. 1929, w r. 1931 o 28% mniejsza niż w r. 1930, w pierwszem półroczu r. ub. o 33% mniejsza niż w tym samym okresie r. 1931. Fakty te tłumaczone być mogą b. łatwo. Na liczbę określającą rozmiar międzynarodowej wymiany towarowej wpływa stan cen, pozatem kształtować się ona musi w sposób poniekąd analogiczny do rozmiarów całkowitych obrotów towarowych, a więc w przybliżeniu do rozmiarów produkcji. Oba te indeksy spadają od r. 1929 nieomal nieprzerwanie, maleje więc i handel światowy. Wpływają nań jednak również czynniki specjalne, przedewszystkiem wszelkiego typu „entaves au commerce", działające redukująco, z drugiej strony wszelkiego typu formy popierania wywozu, uprzywilejowujące obrót towarowy na niekorzyść obrotu wewnętrznego i działające dwojako: wzmagająco, gdyż zwiększają ilość towarów rzucanych na rynek międzynarodowy i redukująco, gdyż powodują szczególnie silny spadek cen wywozowych, silniejszy od spadku cen wewnętrznych. Liczby cytowane na wstępie były wypadkową działania wszystkich tych czynników i stwierdzały, że „entraves au commerce" ostatecznie cel swój osiągnęły. Przypomnieć tu wypada, że normalnym i stałym już obecnie składnikiem polityki handlowej są różne formy sztywnego ograniczania importu, jak kontyngenty przywozowe, zakazy przywozu, reglamentacja dewizowa i tp., których obniżanie cen eksportowych przezwyciężyć nie może.

W warunkach tych niespodzianem wydaje się zjawisko, jakie obserwować możemy w ostatnich miesiącach r. ub. Mianowicie handel światowy pomimo mnożących się restrykcyj importowych nie spada, przeciwnie, następuje pewien wzrost jego wartości i tem więcej rozmiarów ilościowych. Są tu oczywiście wahania, poziom jest stale niski, niższy nawet niż w początku roku, tem niemniej tendencja spadkowa została — narazie przynajmniej — załamana, tak, że minimum obrotów światowych przypada na połowę r. ub., a nie na jego koniec. Wzrost wartości wywozu nastąpił w Niemczech, Australji, Kanadzie, Danji, Hiszpanji, U. S. A., Francji, Włoszech, Szwecji, Szwajcarji, Czechosłowacji; bodaj najwyraźniej i najkonsekwentniej zaznaczył w Polsce, gdzie załamanie grudniowe — o ile można wnioskować z liczb dotąd znanych — ma charakter przypadkowy i przemijający.

Zupełnie pewne wytłumaczenie tego zjawiska jest w tej chwili trudne jeszcze i okazać się może niedokładnem. Najprawdopodobniejszem jest jednak

że mamy tu do czynienia z przystosowaniem się metod handlu zagranicznego do nowych metod jego ograniczania, oraz z pewnem zmęczeniem, wywołanem przez politykę bezwzględnie rygorystycznego ograniczania importu. Zmęczenie to spowodowało, że w licznych wypadkach ograniczenia importu zostały jeżeli nie formalnie, to faktycznie zliberalizowane, a handel międzynarodowy skorzystał natychmiast z uchylającej się furtki, posiłkując się patologicznemi, lecz bądź co bądź, skutecznemi formami pracy, jak tranzakcje kompensacyjne, umowy clearingowe i kontyngentowe etc.

Jeżeli uczyniona przez nas obserwacja jest prawdziwa, a jej wytłumaczenie słuszne, mielibyśmy tu do czynienia z niezwykle ciekawem zjawiskiem rozbieżności między polityką handlową, która wynika z koncepcji i przejawia się w postaci ustaw i zarządzeń, a realizacją handlu, wynikającą z wymogów życia i przejawiającą się w postaci tranzakcyj. Nie jest to zresztą zjawisko niespotykane. W latach 1925 — 29, gdy „entraves au commerce“ mnożyły się i powodowały liczne międzynarodowe próby ich likwidacji, handel międzynarodowy tem niemniej rósł sobie w szybkiem tempie. Co więcej, rósł szybciej, niż rozmiary produkcji, czyli, inaczej mówiąc, coraz większa część produkcji światowej przeznaczana była na rynek międzynarodowy. Przyjmując r. 1925 za 100 otrzymamy dla r. 1929 indeks quantum produkcji surowców spożywczych i przemysłowych w wysokości 111, a indeks handlu zagranicznego niemi 115; podobnie indeks produkcji przetwórczej 127, a handlu temi towarami 132. Dziś zachodzić się zdaje coś podobnego.

W. J.

REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY I WYDAWCA W IMIENIU SPÓŁDZIELNI „GOSPODARKA NARODOWA“. **CZESŁAW BOBROWSKI**

Sekretarz Redakcji: ZOFJA CIECHOMSKA

RĘKOPISÓW NADESŁANYCH REDAKCJA NIE ZWRACA.

REDAKTOR PRZYJMUJE WE WTORKI I PIĄTKI OD 17 DO 18.

ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13.

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: SZPITALNA 4. TELEFON 646-64. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE

Druk. „Nowogrodzka“, Warszawa, Tarczyńska 4, tel. 680-20.